

# 广交会实训报告心得体会 广交会实习心得 (大全5篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 广交会实训报告心得体会篇一

中国进出口商品交易会，原名中国出口商品交易会，又称广交会。

20xx年春季广州迎来了第111届中国进出口商品交易会，也称广交会。这年的四月份至五月份，学校安排五周时间作为我们这个学期的实习时间，让我们去参加社会实践，参与第111届广交会全程，真的很感激学校给了我们这样一个难得的机会。这是我第一次参加大型的商贸活动，我感到很高兴，也感到很荣幸。这也是我第一次亲身接触广交会，亲身体会广交会。

记得四月一日那天，也刚好是愚人节，我们开始参加广交会实习培训，从这一天开始，我们的实习也踏上征程。第一次走进琶洲会展时，我什么都不担心，我就担心自己迷路，因为初次的时候，对地理位置不熟悉，加上有些地方挺像的，展馆很大，当时感到很复杂，也在担心正式工作的时候会不会迷路。培训工作人员安排得很好，第一天的培训，首先就是带我们熟悉工作范围的地理位置情况，其次是介绍工作内容。理论知识培训了一天，接下来都是实践培训，直到上岗。

事项还是很多的。主要的还是细节和形象、礼仪礼貌。形象、礼仪礼貌对于接待岗的我们来说是非常重要的，因为我们的

形象不仅仅代表我们个人，还代表广交会的形象，更重要的是代表我们中国的形象。不仅要衣着干净利落，大方得体，还要表现得自信，友好。把热情和快乐传给他人。我们每天的工作是保持办公室环境的清洁，客商多的时候，我也会帮忙，并且主动回答客人的咨询，恪守职责，做到“宾客至上，服务第一”。

经过广交会的实习，我感受颇多。广交会第一期，让我印象最深刻的是，好多外国人。不同国家有不同的文化特色，从客商的'着装，我们也可以发现他们的文化特色。我从来都没有见过那么多外国人，“有朋自远方来，不亦乐乎？”，看到那么多来自世界各地的人，我感到很高兴，我也为我们的国家感到自豪。作为英语专业的我，这次广交会原本是一次很好的实践机会，但遗憾的是，由于工作岗位的严格要求与工作岗位与专业不合，让我失去这个锻炼自己的机会。虽然展馆里有很多外国人，但是我们团办区却没有外国人的踪影，另外工作也要求不能去离岗，休息时也不能离开工作范围。其实这就是接待岗的复杂之处。因此，为了坚守岗位，让工作更好的进展，我们也严格遵守工作制度。这是我们的责任。

作为服务业工，以礼待客最基本，微笑是法宝。每天站岗时，给客商一个微笑，亲切地问候一句“您好”！客商也会因为你的热情而感到心情愉悦，并且也会微笑点头表示感谢，同时你也会感到心情更加愉悦。客商在办公室里紧张的工作了一天，你的一个微笑一句亲切的问候也会使他们感到放松与舒心。

## 广交会实训报告心得体会篇二

自从实习到现在，每年都有机会参加广交会，但是自始至终都没有珍惜过以至于到今年才专门找了个企业参加。因第一次参加广交会，没有老客户，只能现抓。自己总结心得几条，以供交流。

一般企业都会提前两天到广交会，布置展台。工作量大，领导人最好订好午餐，开展前一天没吃午饭，加上体力劳动强度高，确实给我饿晕了。

参展的第一天一般人比较少。理论上第二，第三，第四天人较多，第五天没什么人，并且下午时间一般就是在撤展了。但是听说最近广交会大不如前了，个人分析一方面中国的劳动力成本和原材料成本都在飞速上涨，加上近几年通货膨胀率过高，导致产品价格优势逐渐褪去。另一方面迪拜，印度等周边欠发达国家的崛起促使中国企业避开国内的各种压力，而纷纷去国外设厂。现在国家逐步取消或降低日常用品、高端技术引进的进口关税，力促进出口的平衡，也可看出国家政策逐步倾向于进口，内销。从长远看，这也是中国发展必须走的道路。作为促进中国经济发展的三驾马车之一的外贸也必然经历结构上的改变。作为世界人口超级大国，终端消费必然会被重视，规范，强化。这也难怪现今很多外贸人开始做内销、做进口了。

展前准备。参展前必须做好准备，毕竟参加一次展会所花的代价不菲。那么展前都得准备好什么呢？就企业而言，电脑，无线网卡，电话机，打印机等。大多数东西展会都会有偿或无偿提供。各位经理负责人所需要带的就是打印机跟电脑了。就业务员而言：电脑，报价本，笔记本，笔，计算器，订书机，订书钉，几张a4纸，参展证，等等。笔记本，笔，订书器，是一定要自备的，其他可以和别人公用，或者在地铁口用名片跟那些阿里巴巴micgs等换取。另外，业务员展前一个月至半个月都应该已经在英语，产品知识，行业信息，市场情况有所了解。如果是老业务员，应该给客户发送过邀请了。对产品知识了若指掌，包括产品材质、性能、规格、包装方式、价格、产品大类，产品优缺点，常出现的问题及解决方法。这个对于新人来说确实有一定难度，本人就是到现在在一个货号 and 价格都没记住，惭愧。对于价格而言，老业务员还可以应付一二，对于新业务员就有些难了。但是各个企业都有自己的一套方法。有的不标注于产品标签之上。这种

方法对于产品类别较少的比较容易，同时又不至于泄露自己的商业机密。但是对于产品类目较多的企业来说，只能临场翻看价目表了，但是同时又引来了新的情况：一是翻找可能需要大量时间，引起客户反感，二是有些企业价目编排比较混乱，如果存在遗漏，又哪里能找的到呢。并且同时还显得你不是很专业。另外有些企业把产品价格用暗码标注于标签之上，这种方法对于大多数企业来说都是不错的方法。另外，如果公司有一定经济基础，可以考虑打条码，然后参展的时候携带扫码枪，这样能显得贵司有一定实力。当然，如果实力雄厚，可以考虑购买类似于顺风快递员随身携带的那种一千多一个的那种设备了。于行业的市场情况要有所了解，这样才能有的放矢的在展会发挥，向不同的客户推荐对方市场适销产品。这样也会让客户感觉到你的专业，对你和你的企业产生信任，依靠，才能更多的把更多的订单机会让给你。

开展发挥。头天晚上洗洗澡，睡个好觉，为第一天的开展准备好。开展了!!!兄弟姐妹们，到我们这些业务员大显身手的时候了。国内人士大部分接触老外的时间不多，基本属于哑巴英语，本人一样。所以第一天客户多的时候接待，客人少的时候帮同事打打下手，打下手其实能学到很多东西：

2. 听下自己的老同事是怎样招待新老客户的。产品描述，价格，包装，交期，都是怎样谈的?讨价还价都是什么策略?怎样促使客户下单的?怎样促使客户早下单的?等等等等。

3. 了解不同国家，不同市场客户的需求，对不同类型产品的喜好，对产品的价格接受心理预期。当然，这个在展前说的话更好。老手自然有一定了解，新手就得多看多听多想了。以便于给自己接待的客户推荐适销的产品。这样也更显得你专业。

timeflies.转眼到了中午，别指望中午有啥好吃的，公司给你配的最好不过25大洋一个的套餐，再就是kfc所以早饭一定要吃，并且一定要吃好。

4. 再就是也算是跟同事搞搞关系了。毕竟都是业务员，广交会期间相互之间抢些新的客人也弄得彼此比较尴尬，相互帮助才能在平常的生活工作中更开心的融合在一起，毕竟工作挣钱不是活着的唯一目的。老业务员也尽量让让新业务员，不然试用期都过不了，岂不是断送了人家前程，毕竟出来混的都不容易啊。我们公司几个同事都挺好的，有的还主动把自己接待的客户让给我。感谢感谢十分感谢。

午饭赶紧吃，因为大部分老外都是早上10点才能赶到展馆，下午5点以前离去。中午有的时候会显得特别忙。所以午饭我都是狼吞虎咽的，有些需要啃骨头摘刺的我都直接喂了垃圾桶——罪孽啊！浪费可耻，节俭光荣！南无阿弥陀佛。阿门。

下午尽量多找机会接待客户吧。毕竟晚上还得上报一天的成果呢。挂个零蛋回去交差自己脸上也挂不住啊。

下午六点闭馆。一般都在五点四十五以后就开始拿起帘子遮起来走人了。回家吃吃大餐，填补一下一天的所消耗的什么vb[]vc[]vo,xo[]等等等等。

晚上的时候一般有多个业务员的公司都会来个会议：上报自己接待的人数及简单状况，自己对客户的简单评价及应对策略，客户的初步分级等等。开完会，在就各自回去照顾自己的客户了。发发报价，查查资料，刷刷牙，洗洗澡，回来再接着整理资料，敲敲键盘。得，把关键的几个客户弄弄一般差不多都得2点多了。擦把脸，躺床上做个呼噜娃吧。当时鄙人还想着每天做个总结，写点心得，但是到了真正的时候只想着床了。哎，人性本惰！

本人习惯早起，然后听听音乐，呼吸一下新鲜的空气，看看他们钓鱼的悠闲自得，这样一天来都有精神。十二分的精神不是吹出来的，那是凭借火柴棍把眼睛挑起来的~~~这里给大家推荐几篇个人感觉比较合适的音乐，有几首也是各个培训机构经常用到的：贝多芬的《命运》，理查德的钢琴曲

《秋日的私语》《蓝色的爱》，汪峰的《怒放的生命》，杨培安的《我相信》，在一首嬉皮的个人感觉可以调节紧张神经的《穷开心》。另外就是各位自己喜欢的歌曲或者音乐一定要听几首。鄙人虽然五音不全，音律不识一个，但是感觉到音乐对人的影响确实不小。

周而复始，很快这一期的展会就结束了。打包，到深圳转转，四处逛逛，广州之旅over了。

以下是鄙人一些凌乱的收获心得及体会：

展会说白了就是在展馆搭了个门面，和平时咱们家开店卖货很多相似。只不过意向客户多了点，卖家竞争多了点，业务员多了点，私人店主换成了公司等等。纵观千古历史，无非就是物物交换，发展到货币物品交换和货币的交互流通，但这些最终都离不开终端消费。所以研究目标市场的终端消费情况，研究客户的心理都是必不可少的。

展馆的布置以尽可能的吸引客户驻足为主要目的，而不是越奢华越好。产品摆放，颜色调配，等等等等很多经验都需要从最基本的店面管理吸取经验。故此懂点店面管理的基本知识很重要。

看到很多企业的业务员和领导负责人都喜欢搬个椅子坐在里面，或者找个椅子坐在门口。我从上学的时候无意阅读到了一本关于广交会布展相关内容的一本内部资料，具体内容记不清楚了，但是里面就有对这种错误行径的描述。这个我到现在还没想明白。但是如果咱们去买东西，同样街边的两个店，一个门口坐着两个门神，一个门口两位店员热情招呼客人，您会进哪家呢？哪个才能让您感觉进店后会有上帝般的待遇呢？另外其他是不是有其他更高深的原因，本人实在不得而知了，希望知道的各位前辈给上点课吧。谢谢。

我一个新来的同事为了显示自己，总是来个人就上前搭话。

不管人家是不是买家，连一家三口逛街的大人小孩都不放过。怎么说呢，有可取之处，毕竟只有取到名片才有机会去联系，去开发。一个名片都没有或者很少，你的机会肯定就少的可怜了。但是如果在这上面花费的时间太多，那就得不偿失了。毕竟展出时间有限，照顾了这些，其他的有价值客户就少了。一般一个或者一波客人来，先初步判断下对方是不是所谓的客户，再去招呼，但是这样有可能被别的业务员抢了先手。。拼运气吧。

再就是了解部分买手公司的采购流程。一般大点的买手公司都有年度采购计划，季度采购计划等等。采购人员(我们的客户^\_^)必须到一定时间花掉那部分预算，采购到个人或者采购部认为适销的产品。如果公司货物跟不上，岂不是要关门了?!所以那些大点的公司采购人员才会不断穿梭于各地的展会，采集信息、比较价格、交期推断、等等等等。本人没有做过采购，所以对此一无所知。感觉采购应该还起到很多作用，比如：了解市场行情、掌握适销产品信息、掌握各地供应商优劣势、掌握类似产品的成本及己方市场的利润空间、推迟付款时间以获得资金的流通等等。希望各位采购大虾给点实质性建议。

关于开展期间来访客户的分析。主要有这么几种：

纯逛街型。在周边生活或者第一次去，顺便进去转转。近乎于没有价值的客户，但是这种很少很少。

设计师型。这个还得细分两类：一类设计师去展会寻找灵感，烤皮产品，搜索新品。这类设计师单独去逛的比较多。问他要名片，不给；给他名片，不要。只是做个新品list回去照老虎画猫去了，无价值。另一类设计师受雇于某个企业，一般都是跟着老板或者采购经理去的。给自己的经理做推荐，替经理参选适销产品。这种企业一般都不会太小。碰上就努力拿下吧。这个有时候自己得懂得产品变型的相关材质，工艺，成本，报价等等。

收集信息型。这种类型的客人比较多。中国还有货比三家之说不是?!!大部分都还很匆忙。进去就选自己感兴趣的类型一大堆，你报价吧。然后直接进下一家含自己产品类型的店面。接待，记录，搜罗客户信息，及时报价。成不成听天有命吧，大部分都离不开后期的联络跟踪，能不能取代原来的供应商也是需要看机会的。

了(当然，主要是在摸索中^\_^)。

关于那些所谓的采购商，(就是带蓝牌的人)，不要认为一定就是你的客户了。要知道国人让老外带进去花三百元就可以弄一个。他们有些是进去打游击的;有些是想投资别的项目，去找项目的;更有些是外籍华裔带着不同目的进的：有些是在国内做本行业的职业经理人;有些是某些公司的合伙股东;有些是朋友邀请一道去看看。。。。。。当然也不排除为自己现在所生活的国家市场采购物品。要想甄选，实非易事。好在真正的买家还是蛮多的。。。

撤展了，急急忙忙挤挤。注意安全，个人物品一定看管好，锁好。第五天的安检松了，垃圾也很少打扫了。印度阿三也该到了一试身手的时候了。

撤完展，该忙啥忙啥，各回各家，各找各妈(五一啊)。想去周边转转也可，想去亲戚朋友家串串门也可。但是最重要的是别把自己丢了，再次声明：安全第一!!!

文档为doc格式

## 广交会实训报告心得体会篇三

在115届广交会中，第一期开始时，对我来说真的挺痛苦，因为是销售岗，每天都要站8个小时，站得脚都很痛，刚开始不是很了解这个岗位，有点害怕自己做不来，后来经过慢慢的接触这个工作，就慢慢习惯，也学到了很多東西。



通过这次实习，我也认识到了几个新同学，我们组的几个同学。通过几天的辛苦，接触，我们都慢慢熟悉起来，一起努力把每天要做的事情都做好，团结就是力量。我跟我们组员都一直在辛苦努力工作中，在第二期中当然我们对工作都已经很熟悉了，不像刚开始的那么什么都不懂，，在这其中真的`学到了很多，因为是小卖点，每天都遇到外国人，在跟他们交流时，也会学到一些新单词，也了解了自己对一些英语单词的发音的不足，其实这真的是一个学习的好平台，也从他们身上学到一些处事的方式，在与他们的交流中，不得不说外国人真的很幽默，也非常热情，记得在第二期的最后一天，遇到了一对外国情侣，那时他们刚好来买饮料，因为买的是6块钱，除了告诉他们是6块钱的同时，我也比了个6的手势，引起了他们的兴趣，然后就问起了其他数字的手势，后来我们问他们可以拍下照吗，他们也都答应，非常热情，大方。

实习的过程是有苦有乐，尽管辛苦，但在其中我也开阔了眼界，也让我知道原来我的英语是那么不好，因为一次在跟外国人交谈时，被他笑了一下，原来是我的几个发音有问题，那时真的很沮丧，但在其中也意识到自己该好好练下自己的发音了。

总之。在其中，我得到了很多宝贵的经验，也意识到自己要更好地学习英语了，要珍惜每一次锻炼自身的机会，也感谢学校给了一个这么好的平台给我实习，锻炼自己。

## 广交会实训报告心得体会篇四

非常荣幸，可以获得到109届广交会实习的这么难得的一个机会。可以与不同学校的同学们一起实习，我感到非常开心。

一、认真验证每个人。这是非常重要的，因为对每个申请进馆的人，都直接关系到整个广交会的安全，甚至影响到外国来宾对中国的印象。所以验证每一个人的时候都必须认真负

责。

二、对待各采购商和前来c区的本国采购代表，态度应该耐心，友好。

例如，外商以及前来的中国采购商，他们并不了解为什么工作手续是这么的复杂，要等那么久。

三、团队精神，作为一个团队里的一员，要懂得如何互相合作，互相帮助，解决对方一时之间解决不了的问题。作为c组验证组里的一员，我们必须协商好，就以吃中午饭的排序为例，大家自己协商好，做到那个时候，岗位上面都会有人。

四、做事要有纪律，工作的时候要坚守岗位，不能擅离职守。到岗要准时，不能迟到早退，因为每个人都有各自的任务。

例如有广商的，广外的，当然还有南国商学院的其他系的同学。

六、在广交会上，看到的外商以及国内采购商，也使我的待人接物能力提升不少。面对他们的一些问题，可以锻炼到我的应变能力，解决问题的能力。最后，非常感谢学校给了我这么好的学习机会，在学习之余，也是一次非常难忘的经验。

## 广交会实训报告心得体会篇五

，广交会的实习是怎样的呢?以下是今天本站小编为大家整理关于关于广交会实习心得的心得与体会，欢迎大家阅读!

回想起在广交会实习的那段时间，现在看来是一种磨练。我们外语系这次是在“中国第一展”——中国进出口商品交易会，即广交会，实习。它为我们提供了许多职位，有商务部如复印传真，销售;也有服务部的咖啡厅，销售咖啡厅;还有

丽江酒店等等。我被分配到商务部服务科的复印传真。在那里，我见识了赫赫有名的“广交会”的基本运作；把我平时在课本上所学到的知识运用到实践中，锻炼了我的听力和口语；同时我也学到了课本上学不到的东西。

这次去琶洲馆实习我学会了如何复印和传真。在实习之前，我们的负责人专门请了何师傅来教我们如何操作那些机器，何师傅在教我们的时候，我们都很认真地听，他给我们讲了新旧款复印机和传真机的具体操作步骤，复印机遇到卡纸怎么处理，传真机如何预知它里面快要没传真纸了，还有在使用这些机器的时候的一些有关的注意事项等等。听起来不会觉得很难，但是当实际去操作的时候，问题就出现了。其中出现最普遍的问题就是：如何将一份双面都有文字的文件放在复印机上原封不动地复印成两面来。何师傅教的时候，看似很简单，但是我们就是忽略了一个非常重要的环节，那就是没有注意看他选功能的时候是选哪个功能，因为大家想当然地就按照最基本的功能去复印，结果只印到一面。这说明了一个很关键的问题：要把学到的东西运用到实践中去，所谓“实践是检验真理的唯一标准”。

在正式上班的时候，我们大部分的操作都会，不过刚刚开始的时候不是由于不是很熟手，所以不是很快，但是慢慢地就熟练起来了，所谓“熟能生巧”。开始我是印完一个人的文件再接第二个人的文件去复印，虽然我知道他们很赶时间，想尽快帮他们印好，但是我怕因为还不是很熟悉那些操练把他们的文件给弄乱了。到了后来，我就可以同时接两位顾客的资料去印了，在复印的同时也锻炼了我的记忆，耐心和细心。我接到印得最多的是印三大本笔记本和500张，那可真是考验我的耐心啊，穿着高根鞋站在那里等。

我们24号馆是琶洲馆那4个摊位之中最忙的一个，我还清楚地记得刚开馆第一天的情景，真是壮观啊，到我们摊位复印传真的顾客和旁边印名片摊位的顾客都混淆了，人特别地多。那天我们是脚穿高根鞋，手就接顾客的文件，不断地在复印

间和收银台之间走动。一天下来，除了中午那20分钟的吃饭时间可以坐下来休息以外，其它丝毫没有时间让我们坐下来休息。第一天的时候，我们忙得差点都忘记要吃饭这回事了，是其它馆的同事去我们那里说要去拿饭时，我们才意识到是时候吃午饭了。一天下来，从早上8点30分做到晚上7点30分左右才下班，脚底都快成“火山”了，回到学校整只脚都已经不是自己的了，因为我们大部分人都是第一次穿高跟鞋，而且第一次要穿着它站差不多一整天。晚上到了学校都已经没有饭吃了，只剩下粥和面了，也许在地铁上已经吃饱了，很多时候回到学校都吃不下。

然而，实习的过程是有苦有乐的。虽然刚刚开始几天由于要整天站着脚底很痛，但是后来慢慢地习惯就没事了。后来，没那么忙的时候我就站在前台那里，有许多外国商人都会向我问路。尽管他们有来自美国，英国，韩国，日本，非洲，印度等等，但他们都会讲英语，而且我发现他们讲的英语都不一样，不论是语音还是语调，都各有自己的特色。给他们指路的同时也锻炼了我的听力和口语。他们的英语不像我们在英语教材上的那么标准，那么慢。这些才是我们以后出去工作所要听到的英语啊，我突然觉得平时在课堂上学到的英语与这些对比起来，真可以说是“哑巴英语”啊！顿时我才发现原来我要学的东西很多，英语好并不是指记住多少单词，会说几句单独的句子或是做了多少套听力，而是能否听得懂不同国家不同速度的英语，能否与他们进行流利并且通顺的对话交流。还有一些外国人让我感到很吃惊：有一个非洲的顾客，他在北京住一年而已就可以讲一口标准的普通话和广东话。比起他，我真是感到很惭愧，他学我们国家的语言只是用了短短一年就能讲得这么地道。这使我下定了决心，要像他学我们普通话那样，不仅学得好而且还要讲得地道。

在实习期间，我们的上司对我们就像对自己的女儿一样，既有“批评教导”，又有“赞扬”，我们做的不够好的地方他就给我们指出来，并告诉我们怎样能够做得更好；我们做得很好的时候，他也会表扬我们，并鼓励我们要再接再厉。我们大

家都相处得很好，虽然说有很多同学不同班级，但是到了那里，我们就是同一个组的成员了，大家都互相帮助，互相关爱，和睦相处。直到实习完的那一天，我们大家都舍不得，舍不得父亲般的负责人辉哥，舍不得团结互助的组员。。。。。

在实习中，我发现工作本身是一种学习，出来社会才发现有很多事情并不是我们想像的那么简单。大学生的实习是挑战也是机遇，只有很好地把握才能体现它的意义。这份工作给我的感触很深，懂得了更多的做人与做事的道理；真正懂得学习的意义，时间的宝贵。

总的来说，这次的实习很顺利。通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践也是一笔财富。在实践中可以学习到书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活。这次实习让我受益良多，不仅思想上得到提升，而且我也认识了很多的朋友。在今后的生活中，我会朝着自己的目标，不断地努力为自己的理想而奋斗！

每件事情都有它的始终。随着112届广交会的结束，为期将近一个月的实习也宣告落幕。开始面试的时候，我们班就有四十几个人报了名，名额只有六个，当时上台英文自我介绍的时候发挥不太好，我还以为我没有机会选上了，不过上天还是挺眷顾我的，最终得到了去广交会的实习机会。现在想想培训到广交会结束的一个月以来，其中真是有喜有悲。

我们的培训比较零散，9月28号，10月6号、7号、11号到14号，除了11号那天去广外南校区培训有校车接送，其它的都是自己赶车去琶洲展馆参加培训，早上要早起赶最早的一班车，然后历时差不多2个小时到达琶洲。上班高峰期的广州地铁真的不是一般的挤，由此，可以想象毕业后留在广州工作的情景，不由得有点担心。

现在让我介绍一下我的同事们。我们一个小组一共5个人，一

个组长，一个收款员，两个电脑员，一个过塑员。除了我和另一个电脑员是同一个学校的，其他3个人均来自不同的学校，我们在10月14号正式碰面，互相认识、交流，了解彼此，为以后的工作增加默契。由于大家都是在校学生，我们的沟通交流很顺利的展开，共同话题也很多，很快就熟悉了起来。彼此的友好，为我们往后的工作环境营造了良好的氛围，也为我们往后的工作顺利进行打下了基础。

接下来介绍一下我们的工作。在广交会实习期间，我们的工作岗位隶属证件中心，我们的工作地点是琶洲b东临时棚境外采购商报到处，工作内容就是帮助境外采购商办理证件。首先，每个到来的客商都必须先填写一张报到表。这样既可以先让他们填写好必要的信息，又可以帮他们确认办证所需的资料，加快了验证和办证的速度，整个报到处就可以保持良好运行。然后组长接过客商的报到表，由于我们是补办组，组长要询问客商是否是第一次参加广交会，如果是，那就指引其到新办证区，如果不是，就询问其旧证件(ic卡)是否遗失或忘带，若是，请客商出示护照或是台胞证或是回乡证等，以确认客商身份，接着交给电脑员查询电脑是否有该客商报到信息，若确定有，就需要帮该客商补办ic卡，电脑员跟组长说，然后组长跟客商讲解情况并且说明费用，然后收款员收款，电脑员打印制证，交给过塑员绑定过塑，然后把证交给客商，这样就是我们的一整个工作流程。

其实，真正工作起来，并没有像说的那么简单容易操作。尤其是，办证这一流程是广交会的第一道门，在广交会开展的这十五天里面，几乎每一天都会遇到意想不到的情况，要做好充分的心理准备去迎接形形色色的客商以及解决各种各样的情况。例如客商对于补办费用的纠缠并且不肯支付补办的费用，补办ic卡的费用是200元人民币，很多客商会觉得不合理，因为新客商新办证才100元人民币，老客商反而更贵了，他们就会在这个问题上纠缠很久，甚至会对着善意解释的我们不用那么友善的词语。还有，相信，很多见过外国人书写

英语的人都会知道，辨认来自各个不同国家的人写的英语是一件很困难的事，尽管他们说他们写的真的是英语，可是他们连写的字母真的很难辨认。

作为电脑员，对着国外客商填写的报道表，真的是一件头疼的事，人少的时候还可以一对一问清楚，但是客商集中来报到的时候，人多起来特别忙，根本就没有时间细细去问清楚，这样，后台录入客商信息的时候就很难。再例如，由于电脑系统里面储存着多届课上的个人资料和公司资料，查找客商资料的时候就需要多一点时间，而且我们是凭借客商的姓名来查找的，当客商的名字比较普遍的时候，翻查资料需要差不多3分钟，3分钟意味着可以新办一个证件了，所以客商就会不耐烦的拼命催拼命催，甚至会骂人，所以作为电脑员，行动要快眼力要好，内心的承受力更是要胜常人一筹，尽管受骂受气也要面带微笑，礼貌地跟客商解释。由于我们是电脑员，一整天都要对着电脑，每天晚上都顶着充满红色血丝酸涩的眼睛回宿舍，其中的艰苦真的不是能说得清楚的。不过也会遇到风趣的客商，在我们办证期间跟我们顽皮的开玩笑。更甚的是，有些外国友人还要我们教他们学中文，听他们学的手舞足蹈，逗得整组人哈哈大笑，工作的疲劳困苦也一扫而光。

广交会说结束就结束了，在办证的过程中出现了错误并不可怕，发现了错误之后及时改正并且积累经验是最重要的。这一次的广交会实习，一直都是在发现不足和弥补不足中进行的。在这个过程中，我也犯过错误，但是我也收获到很多宝贵的经验，也提升了自己很多方面的能力。在工作的过程中，我得到的不仅是学习经验，还收获了一份友谊，不仅是自己的组员，还有和其他组的成员**□b**区的各位助理和经理，很开心能认识她们，很高兴能和她们公事和她们相处，她们的友好、贴心和温暖，让我更勇敢的面对工作上的一切困难。广交会的结束，我们心中也充满了不舍，是广交会让我们相聚，所有一切在工作上遇到的挫折，让这一份友谊来的更珍贵。大家为了共同的目标而努力，让我有了这一份值得细细回味

的回忆，这是在实习中获得的最大的礼物。

以上便是此次实习自己的一些心得体会。最想说的一句是：认真工作，每一份工作都会给人惊喜。

最后，非常感谢学校给了我这么好的学习机会，在学习之余，也是一次非常难忘的经验。期待下次更精彩的实习，能再次提高自己的能力。

非常荣幸，可以获得到109届广交会实习的这么难得的一个机会。可以与不同学校的同学们一起实习，我感到非常开心。我的工作是c区验证员，下面是我工作的一些小小的心得。

一、认真验证每个人。这是非常重要的，因为对每个申请进馆的人，都直接关系到整个广交会的安全，甚至影响到外国来宾对中国的印象。所以验证每一个人的时候都必须认真负责。不能有丝毫马虎。

有些时候，有些外商以及外商带来的中国人，他们的态度并不是很好，但是我们并不可以被他们的态度所影响，我们需要有我们的专业精神，尽我们的职责，做好我们的工作。

二、对待各采购商和前来c区的本国采购代表，态度应该耐心，友好。要令他们感觉宾至如归，感到来到广交会是多么美好的一件事。

例如，外商以及前来的中国采购商，他们并不了解为什么工作手续是这么的复杂，要等那么久。我们必须认真向他们解释，解答他们一切的问题。

三、团队精神，作为一个团队里的一员，要懂得如何互相合作，互相帮助，解决对方一时之间解决不了的问题。共同合作解决问题，让大家的工作更顺利，更轻松。



作为c组验证组里的一员，我们必须协商好，就以吃中午饭的排序为例，大家自己协商好，做到每个时候，岗位上面都会有人。因为就像负责任跟我们说的，一个岗位一个坑，没有了一个人，都不可以，没有人会顶替你的位置。

四、做事要有纪律，工作的时候要坚守岗位，不能擅离职守。到岗要准时，不能迟到早退，因为每个人都有各自的任务。缺了一个便没有人补上。

五、在这次广交会上，还认识了很多来自不同学校的新朋友。

例如有广商的，广外的，当然还有南国商学院的其他系的同学。可以跟他们交流，我感到非常高兴，可以了解到不同的同学的生活经验，阅历，也令我增加了不少见闻。

六、在广交会上，看到的外商以及国内采购商，也使我的待人接物能力提升不少。面对他们的一些问题，可以锻炼到我的应变能力，解决问题的能力。最后，非常感谢学校给了我这么好的学习机会，在学习之余，也是一次非常难忘的经验。期待下次更精彩的实习，能再次提高自己的能力。